

Gabriele Bauer

Wolfratshauer Str. 50
82067 Ebenhausen

Tel. 08178 86 73 22
Fax: 08178 54 17 46
mail@gabrielebauer.info



...bringt Schwung in Ihren Vertrieb!

Gute Vertriebspersönlichkeiten fallen nicht vom Himmel!

Erfolgreiche Verkäufer entwickeln sich durch Erfahrung.
Mit der Try-and-Error-Methode braucht das viele Jahre und kostet wertvolle Kraft.

Natürlich muss das Rad aber nicht von jedem Verkäufer neu erfunden werden.
UM-Business Training schneidert Erfahrung für Ihr Vertriebspersonal nach Bedarf und Maß zu.

Folgende Beispiele aus unserem Portfolio haben sich in der Praxis besonders bewährt:

1. Mentale Stärke

Positive Einstellung zu sich, zum Kunden und zum Produkt.
Vertrauen schöpfen und vermitteln.
Entspannt verkaufen.

2. Ziele erkennen und erreichen

Lebendige Vorstellungskraft.
Aus einer interessanten Idee entsteht ein guter Plan.
Erfolgreiche Verkaufsgespräche - mit allen Sinnen!

3. Lernen Sie Ihren Kunden lesen!

Fähigkeit zur Konzentration
Menschenkenntnis, Empathie und Einfühlungsvermögen
Bedarf ermitteln - zwischen Kundenworten lesen.

4. Verkaufen um jeden Preis?

Zufriedene Kunden!
Preisgespräch und Einwandbehandlung.
Klare Kommunikation aus der eigenen Mitte.

5. Soll ich? ...oder besser nicht?

Profitraining für den Entscheidungsmuskel.
Entspannte Entscheidungen bedeuten bessere Ergebnisse!

UM-Training liegen Elemente aus dem UltraMind ESP System, der Transaktionsanalyse (Eric Berne) und viele wertvolle Erfahrungen aus der täglichen Verkaufspraxis zu Grunde.

Sie wählen Ihre Ziele - und wir kümmern uns um Ihr Vertriebspersonal.

Training?

Workshops?

oder Coaching on the Job?

Bitte sprechen Sie mit uns!

Übrigens:

Erfolg bedeutet für uns, eigene Grenzen zu überschreiten.